



**LE VIRUS
DE LA RECHERCHE
SAISON 2**

FANNY LALOT & ALAIN QUIAMZADE

**OBÉISSANCE ET CONFORMITÉ :
LES LEÇONS DE LA PANDÉMIE**

PUG

La collection « **LE VIRUS DE LA RECHERCHE** » est une initiative des PUG en partenariat avec l'Université Grenoble Alpes.

Directeur de la collection : Alain Faure
Directrice de la publication : Sylvie Bigot
Mise en page : Catherine Revil

ISBN 978-2-7061-5289-4 (*e-book PDF*)
ISBN 978-2-7061-5290-0 (*e-book ePub*)

© PUG, avril 2022
15, rue de l'Abbé-Vincent – F-38600 Fontaine
www.pug.fr

L'OPÉRATION **LE VIRUS DE LA RECHERCHE**

En réaction à la situation inédite engendrée par le coronavirus, **les PUG proposaient fin mars 2020 à leurs auteurs et aux chercheurs intéressés d'ouvrir la réflexion sur les enjeux de la crise de la Covid-19 vus par le monde de la recherche, sur la base d'une contribution libre et volontaire.**

La commande faite aux auteurs était alors de questionner les modes de formulation et de diffusion des savoirs. Les chercheurs sont des gens passionnés, atteints de ce *virus de la recherche* qui formate leurs réflexions sur la marche du monde, et il nous semblait que cette crise sociétale favorisait aussi un travail d'introspection sur les ressorts sensibles du métier de chercheur – ses tâtonnements, ses doutes, ses énigmes mais aussi ses espoirs.

La collection « Le virus de la recherche » est née de cette intuition. Coordinée par Alain Faure, directeur de recherche au CNRS (Sciences Po Grenoble, Pacte, UGA), elle rassemble les meilleurs textes issus de cette initiative dans une série d'e-books courts qui sont proposés en libre accès et en téléchargement sur le site des PUG ainsi que dans leur réseau de diffusion et chez tous les libraires en ligne.

Le succès de l'aventure collective (avec plus de cinquante auteurs en un mois) et la fraîcheur d'un format inhabituel (10 000 signes) ont convaincu les PUG de prolonger cette expérience au-delà de la conjoncture particulière du coronavirus. La série continue donc sur ses trois qualités principales: des savoirs scientifiques accessibles, un style littéraire vif, une pensée réflexive sur le monde.

La collection se pérennise, en se fixant pour défi de diffuser les résultats de la recherche au plus grand nombre, et de mettre en valeur ses travaux les plus novateurs, qu'ils proviennent de la jeune recherche, de chercheurs confirmés ou d'inclassables qui font avancer les savoirs à la croisée de la culture et de l'innovation.

Bonne lecture à tous!

OBÉISSANCE ET CONFORMITÉ : LES LEÇONS DE LA PANDÉMIE

FANNY LALOT, PSYCHOLOGUE À L'UNIVERSITÄT BASEL

ALAIN QUIAMZADE, PSYCHOLOGUE, ÉCONOMISTE ET JURISTE À L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Depuis l'avènement de la pandémie du coronavirus début 2020, nous avons collectivement vu émerger de nouvelles normes sociales – comme le port du masque – et avons dû nous soumettre à de nombreuses règles. Du point de vue de la psychologie sociale, la pandémie s'est ainsi révélée une période extrêmement riche pour réfléchir aux théories du comportement humain en termes d'influence sociale. Leur survol éclaire les dynamiques de la crise et ouvre des pistes d'analyses en termes prospectifs¹.

La psychologie sociale a beaucoup étudié comment les individus se soumettent à l'autorité et acceptent de suivre les règles du groupe. Ce que les psychologues sociaux appellent *l'obéissance* (à l'autorité) et *le conformisme* (à la norme du groupe) sont un premier objet d'étude pertinent durant la pandémie.

5

Des règles respectées ?

Nos gouvernements ont édicté de nombreuses règles visant à limiter la propagation du virus qui nécessitaient pour fonctionner que l'ensemble des citoyens s'y plient : l'obligation du port du masque, celle de se faire tester et, le cas échéant, de se mettre en quarantaine ; l'interdiction de se réunir ; le confinement. À quel point ces règles ont-elles été respectées ?

Les données suggèrent que la grande majorité des individus les ont suivies. Dans les sondages internationaux menés par YouGov auprès de plusieurs milliers de personnes par exemple, la majorité des répondants déclaraient porter un masque

1. Krings *et al.* (2021). Social attitudes and behavior in the COVID-19 pandemic: Evidence and prospects from research on group processes and intergroup relations. *Group Processes & Intergroup Relations*, 24(2), 195-200.

dans les lieux publics (entre 60 et 90 % selon les pays début 2020). Le soutien à des mesures fortes, comme l'obligation de quarantaine pour les « cas contacts » ou l'interdiction des manifestations, était également très marqué (50 à 80 % en moyenne).

Ces mesures autorapportées sont potentiellement sujettes à des biais de désirabilité sociale, les sondés pouvant embellir leurs réponses pour se présenter sous un jour plus favorable. Cependant, elles sont renforcées par d'autres études utilisant des indices objectifs comme les données GPS des téléphones. Une étude au Royaume-Uni a ainsi montré que le nombre de trajets individuels avait chuté pendant le premier confinement, diminuant de 60 % sur les jours de semaine et 85 % sur les week-ends².

Les incertitudes et l'identité

Comment explique-t-on ce haut degré de conformité ? La psychologie sociale suggère que l'influence remplit deux fonctions primordiales en vue de satisfaire des besoins y afférents : une fonction *informationnelle* et *normative*. Voyons les deux formes d'influence qui en découlent.

Chacun de nous a un besoin primordial de comprendre le monde qui nous entoure et de réduire son incertitude. L'influence *informationnelle* apparaît quand un individu adopte le point de vue ou le comportement partagé dans son groupe comme moyen de définir ce qui est correct. Incertain, l'individu se tourne vers ceux considérés comme étant à même de fournir les réponses les plus exactes, comme les experts, la majorité, les figures d'autorité ou leaders.

Plus l'incertitude est élevée et plus cette influence informationnelle augmente. Or, peut-on imaginer un temps plus incertain que l'année 2020 ? On ignorait comment le virus avait émergé, quel impact il allait avoir, quand un traitement serait disponible... Dans cette perspective, il semble tout naturel que les citoyens aient si facilement suivi les règles édictées par les instances dirigeantes.

Cependant, tout n'est pas que question d'incertitude. Les individus ont également un besoin primordial d'appartenance. Pour y répondre, ils adoptent également les opinions et comportements d'un groupe de façon à être accepté et obtenir de l'approbation d'autrui : c'est l'influence *normative*. Dans certains

2. Jeffrey *et al.* (2020). Anonymised and aggregated crowd level mobility data from mobile phones suggests that initial compliance with COVID-19 social distancing interventions was high across the UK. *Wellcome open research*, 5, 170.

cas, accepter ou refuser de se soumettre à une régulation peut ainsi devenir un message identitaire. Cela a peut-être été le plus saillant aux États-Unis, où certains républicains contestaient l'utilité du masque tandis que la plupart des démocrates affirmaient son utilité, conduisant à une politisation intense de la question.

Le port du masque (ou son absence) est ainsi devenu un symbole visible de l'identité politique des citoyens, la norme changeant d'un endroit à l'autre avec le port du masque obligatoire partout dans l'état démocrate de New York mais pas dans celui républicain de Floride. Ceci illustre comment des normes spécifiques peuvent émerger dans des sous-groupes de la population, chacun se conformant aux normes du groupe auquel il s'identifie davantage.

Récompense et punition

Une deuxième question qui a occupé les chercheurs est de comprendre quelles formes de leadership sont efficaces pour obtenir et maintenir un respect élevé des mesures de distanciation sociale. Nous traitons ici cette question par le biais du pouvoir. French et Raven différencient six pouvoirs qui permettent à une source d'obtenir de l'influence. Deux relèvent de capacités (celle de récompenser celui qui se conforme et celle de punir celui qui ne se conforme pas) et quatre de croyances (dans le degré d'information, d'expertise, de légitimité attribuées à la source ou l'identification à celle-ci). Comment ces pouvoirs ont-ils été utilisés?

Premièrement, les gouvernements ont fait usage de leurs pouvoirs de *récompense* et de *punition* pour obtenir l'obéissance : les mesures sanitaires ont été faites loi et les citoyens pouvaient être amendés s'ils ne les respectaient pas. L'introduction des « passeports vaccinaux » peut également être vue comme un usage du pouvoir de récompense.

Cela a pu se révéler efficace dans une certaine mesure ; on sait néanmoins que les individus n'aiment pas se voir imposer une ligne de conduite. Une stratégie purement orientée sur la récompense et la punition peut ainsi, *in fine*, mener à plus de résistance que de conformité. D'autres moyens de persuasion peuvent donc se révéler plus efficaces.

Information, légitimité, expertise et charisme

Le besoin de réduire l'incertitude et la tendance à se tourner vers les figures d'autorité correspondent aussi à une attribution des pouvoirs *d'information* et de *légitimité*. Les autorités sont perçues comme les mieux placées pour déterminer des conduites à adopter et guider les citoyens hors de la crise.

En accord avec cette idée, les leaders qui ont su communiquer plus clairement et démontrer qu'ils se pliaient eux-mêmes aux règles ont obtenu une plus grande influence sur leurs citoyens. Ceux qui s'appuyaient visiblement sur les données médicales et prenaient leurs décisions en concertation avec les autorités scientifiques ont également obtenu plus d'influence, probablement via le pouvoir *d'expertise* ainsi exposé.

Enfin, les leaders peuvent aussi faire usage de leur pouvoir de référence, souvent conceptualisé comme leur charisme. Un leader charismatique utilise un mode de communication symbolique, émotionnel, basé sur des valeurs partagées, qui augmente l'identification et le respect de la part des suiveurs. Une étude a ainsi montré que les gouverneurs américains plus charismatiques obtenaient une plus grande influence durant la pandémie, entraînant une limitation plus marquée des déplacements quotidiens après un discours par le gouverneur (mesurée via les données GPS des téléphones)³.

Ces diverses formes du pouvoir peuvent être sollicitées pour obtenir de l'influence. Chacune a ses limitations et il est probable que le leader le plus efficace à long terme sera celui qui saura combiner les différents pouvoirs de façon optimale.

8

L'influence des pairs et le conformisme

Notre troisième et dernière question renvoie à l'effet de la simple perception du comportement d'autrui face à la règle. Des myriades de travaux montrent que les individus sont fortement influencés par ce que fait autrui (et tendent à l'imiter) même s'ils n'aiment pas se l'avouer. Bien que le degré de conformisme aux mesures ait été objectivement très élevé, chacun ne l'aura pas forcément perçu ainsi. L'individu est très sensible aux contre-exemples et peut facilement se faire une mauvaise idée de ce que font les autres en moyenne – ce qu'on appelle la *norme descriptive*.

En route vers le supermarché durant la pandémie, vous aurez probablement croisé une bande de jeunes traînant dans le parc. En aurez-vous spontanément pensé que «les jeunes sont insoucians», ou que «les gens ne respectent vraiment plus les règles»? Il est facile d'oublier que des milliers d'autres personnes étaient justement chez elles, respectant les règles, mais par là même non visibles à vos yeux.

3. Antonakis (2021). Leadership to defeat COVID-19. *Group Processes & Intergroup Relations*, 24(2), 210-215.

Le problème est qu'une telle perception erronée peut mener à un désengagement personnel. Des scientifiques ont ainsi averti du danger de surreprésenter dans les médias les cas rares de transgression des règles, soulignant le risque de démotivation parmi le reste de la population⁴. Ils suggèrent au contraire d'insister sur le fait que la majorité continue de suivre les règles. Une solution complémentaire est de rappeler à chacun que le respect des règles est le comportement socialement désirable qui devrait être respecté – c'est-à-dire la *norme prescriptive*.

Au final, la majorité des comportements sociaux observés pendant la pandémie correspond bien aux prédictions des théories relatives à l'obéissance et au conformisme. Du point de vue de la science, il est précieux de pouvoir vérifier que ces théories continuent de s'appliquer en temps de crise. Du point de vue sociétal, cela souligne l'importance pour les autorités de s'appuyer sur la science pour prendre de meilleures décisions, optimisant les réponses comportementales de la population au moment où celles-ci sont le plus cruciales.

Découvrir d'autres titres de la collection [LE VIRUS DE LA RECHERCHE](#).

4. Van Bavel *et al.* (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 460-471.